
BUENO
BONITO
Y CARITO
DC
CÓMO VENDER CUANDO ES MÁS
COSTOSO QUE SU COMPETENCIA


¿CUANTO ES LO MENOS PA'LLEVARLO?
- HOW MUCH IS THE LESS TO CARRY ON? -
YA TE ATIENDO
I ALREADY ATTEND YOU
ESTO ES COLOMBIA
DULCES
x1
U$ 10
$ 16.900

Si el mercado no percibe diferencia, decidirá por precio.



¿Cómo vender cuando es más costoso que su competencia?

¿Cómo vender cuando es más costoso?

1. Valide su mercado objetivo



No todos son clientes potenciales



Un cliente ideal...



No todos estarán dispuestos a pagar más (y está bien)



¿Cómo vender cuando es más costoso?

1. Valide su mercado objetivo
2. Identifique por qué cuesta más

Servicio

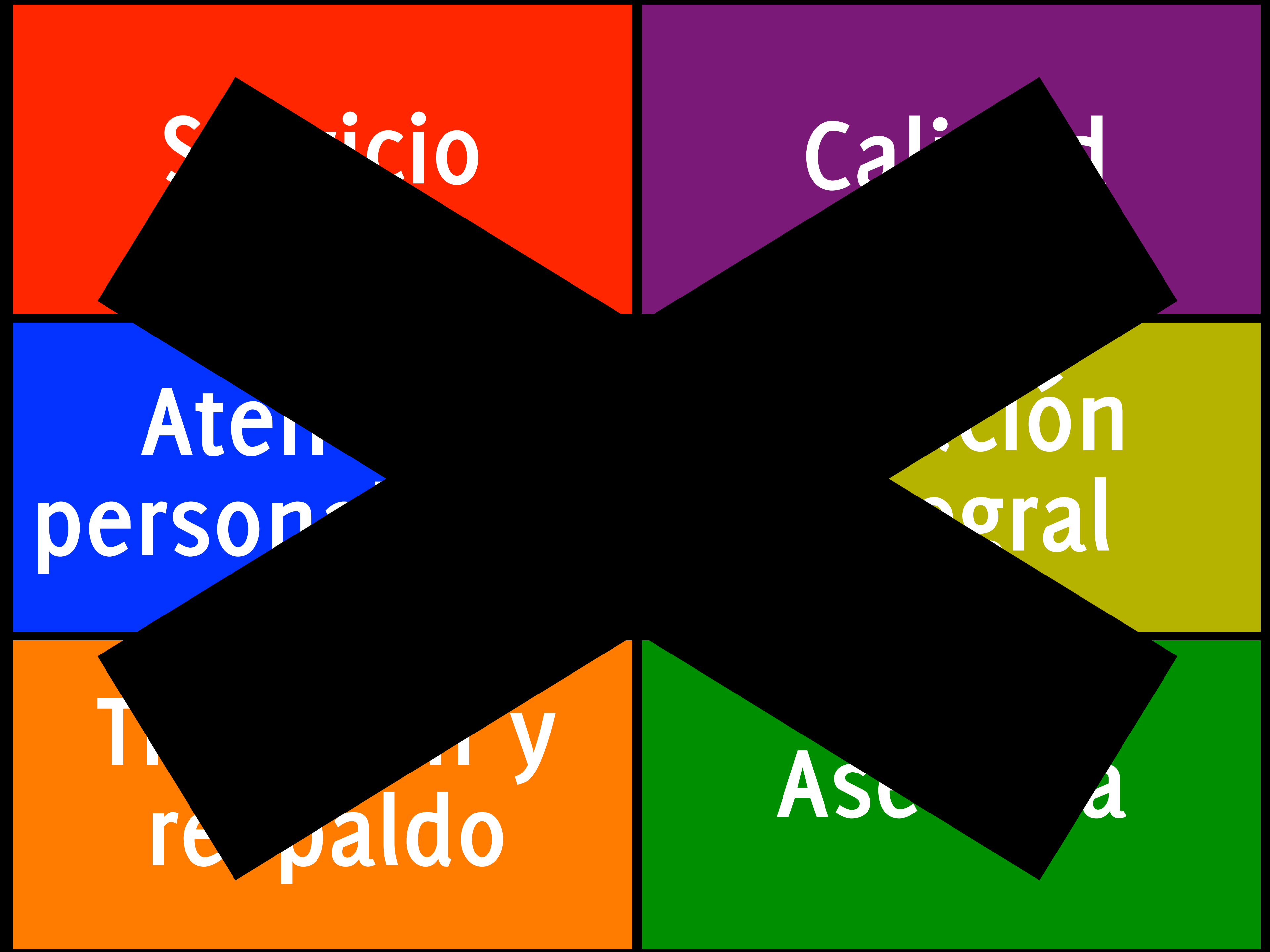
Calidad

Atención personalizada

Solución integral

Tradición y respaldo

Asesoría


S [redacted] icio
Cal [redacted] d
Ate [redacted]
person [redacted]
[redacted] ción
[redacted] gral
T [redacted] y
re [redacted] paldo
As [redacted] a

¿Cómo identificar por qué cuesta más?



Opción 1: Revise sus fortalezas

- Perfil profesional de los vendedores
- Sistemas de información
- Respaldo frente a eventualidades
- Experto en un nicho de mercado
- Certificaciones
- Sistemas de distribución y abastecimiento
- Experiencia probada
- Personalización
- Legalidad



Opción 2: Pregunte a sus clientes por qué lo prefieren

- ¿Por qué nos compró la primera vez?
- ¿Por qué nos sigue comprando?
- ¿Qué hacemos mejor que la competencia?
- Si nos fuera a referir a un conocido ¿qué le diría?



¿Y si no hay forma de justificar por qué cuesta más?



Construya una razón. Pregúntese…

- ¿Qué puede hacer que nadie esté haciendo?
- ¿Cuál es una frustración de su mercado?
- ¿Hay innovaciones en otras industrias que pudiera adoptar?
- ¿Puede presentar diferente su propuesta de valor? Servicios, beneficios adicionales
- ¿Cómo puede crear una experiencia única?



¿Cómo vender cuando es más costoso?

1. Valide su mercado objetivo
2. Identifique por qué cuesta más
3. Comunique sus beneficios

El problema no es ser más costoso, sino que el cliente no entienda por qué




HUEVOS
Bonegg®
CON ANTIOXIS
Ideales para tu piel
y tu memoria
HUEVOS
SANTA SR REYES


PIZZA
PAPA JOHN's
Mejores Ingredientes.
Mejor Pizza.



Un segmento con necesidades específicas


FESTIVAL
INTERNACIONAL
MÚSICA
CLÁSICA
POR LOS
CAMINOS
DEL VINO
PRESTIGIOSOS CONCIERTOS
EN BODEGAS, IGLESIAS, CAPILLAS,
MUSEOS Y SITIOS PATRIMONIALES.
WWW.CULTURA.MENDOZA.GOV.AR
EDICION 2012
30 DE MARZO
AL 08 DE ABRIL
SEMANA SANTA
MendozArgentina
espíritu grande


Para dientes tan sanos que brillan
Colgate
ULTRA
BLANCO
PREVIENE LAS MANCHAS
CONT. NET. 100 ml (128 g)
Con micro-cristales limpiadores
AYUDA A TENER
DIENTES
MÁS BLANCOS
EN 14 DÍAS*
Colgate
ULTRA
BLANCO
DIENTES
MÁS BLANCOS
EN 14 DÍAS*

Arquitectura y construcción verde

BLOQUE DE TIERRA COMPRIMIDO - BTC

ACABADO INTERIOR Y EXTERIOR

TÉRMICO • ACÚSTICO • ECONÓMICO • ESTÉTICO • ECOLÓGICO • RESISTENTE

tierraTEC®

arquitectura de tierra



ARBORADA DE COTA
CONSTRUCTORA TOTEM LTDA



ARBORETTO
ARIAS SERNA Y SARAVIA



CASA SUESCA
ARQ. PATRICIO RODRIGUEZ

Montamos unidad de producción en el sitio lo que economiza transporte.



LA PRADERA DE POTOSI
ARIAS SERNA Y SARAVIA



LA PRIMAVERA
CONSTRUCTORA MAXIMUS LTDA



MESA DE YEGUAS
ARQ. DARIO ANGULO

Diseñamos y construimos en tierra para la tierra

INFORMES: Tel: 478 6685 • Cel: 310 213 0373

www.tierratec.com | darioangulo@tierratec.com

¿Cómo vender cuando es más costoso?

1. Valide su mercado objetivo
2. Identifique por qué cuesta más
3. Comunique sus beneficios

Sólo necesita ser valiente por un segundo, y es cuando un cliente le pide un descuento y usted dice que no, y luego justifica por qué.

Para recibir más ideas de marketing, suscríbase al boletín quincenal de Bien Pensado en:

www.bienpensado.com/boletin